

第3章確認テスト

1. 市場リサーチを実施するメリットを挙げられるだけ挙げて下さい。

- ・ 市場の様子がわかるようになる
- ・ ビジネスの企画力が上がる
- ・ 稼げるビジネスがわかるようになる
- ・ 市場の課題やお客さんの悩みがわかる
- ・ 自分の差別化ポイントを見つけやすくなる
- ・ 仮想敵をディスリやすい (→自分を選ぶべき理由を伝えやすい)

2. 市場を理解するために、「定点観測」が重要である理由を説明して下さい。

稼げるビジネスを狙ってリサーチするのは難しい。毎日新聞を読む感覚で継続的にリサーチしていると、「あ、これはいいな」というものが見つかる。毎日市場を見ることで相場感が身につき、市場の細かい動きが分かるようになる。その結果、市場で売れているビジネスを見つけやすくなる。

3. Twitter で市場リサーチをするときの手順と、チェックするポイントを説明して下さい。

- ① 自分の同業者をフォローし、リスト化する
- ② 同業者のコンテンツをチェックする (プロフィール、ブログ、YouTube、メルマガ、note、商品など)
- ③ 同業者のビジネスモデルを分析するときは、「集客→教育→販売」の型、「フリーコンテンツ・フロントエンド・バックエンド」の型を使って見ていく。(他に、真似できるところ、自分と意見が異なるところ、ディスれるところも見ていく)
- ④ 同業者の日々の活動・動きを見ていく

4. 同業者の広告やセールスレターを調べるメリットを説明して下さい。

- ・ 同業者がどんな発信をしているか分かる（何がウリ？コンセプトは？真似できるところは？ディスれるところは？）
- ・ お客様の悩みや理想の未来がわかる
- ・ ショボくても儲かっているビジネスがわかる（広告を打っている＝儲かっている）

※リサーチして具体的な事象を見たら、抽象化して考えたり、仮説を立てたりするのがオススメ。